

Manual do Lojista

Atualizado em 03/07/2015



ÍNDICE	Slides 02 a 04.
CONHEÇA A DMCARD	Slides 05 e 06.
FLUXO DO PROCESSO DE APROVAÇÃO DE CRÉDITO	Slide 07.
A IMPORTÂNCIA DO CARTÃO PARA A SUA LOJA	
PRINCIPAIS VANTAGENS DO CARTÃO PARA O CLIENTE	Slides 09 e 10.
INFORMAÇÕES SOBRE O CARTÃO	Slide 11.
PRODUTOS E SERVIÇOS	Slide 12.
OFEREÇA E DIVULGUE O CARTÃO DA SUA LOJA	
MENÚ PRINCIPAL DO POS NA WEB	
CHAVE LOGUIN E SENHA	Slide 18.
CADASTRAMENTO DE PROPOSTA	Slides 19 a 46.
PASSO 01 de 05: RESTRIÇÕES	
PROPOSTA NEGADA NO PASSO 01 DE 05.	Slide 21.
PASSO 02 de 05: DADOS PESSOAIS	Slides 22 a 25.
PASSO 03 DE 05: ENDEREÇOS	Slides 26 a 28.
PASSO 04 DE 05: DADOS DOS PAIS, CÔNJUGE E REFERÊNCIAS	
PASSO 05 DE 05 : PREFERÊNCIAS E OBSERVAÇÕES	Slides 30 a 34.



ACOMPANHANDO ANÁLISE DE CRÉDITO	Slides 35 a 38.
IMPRESSÃO DO CARTÃO PROVISÓRIO	Slide 39.
REIMPRESSÃO E PESQUISA DE PROPOSTA POR DATA DO LANÇAMENTO NO SITEMA	Slides 40 e 41.
PROPOSTAS COM PENDÊNCIAS	Slides 42 e 43.
VENDAS E PAGAMENTOS	Slides 44 a 47.
FAZER AJUSTE	Slides 48 e 49.
SEGUROS E SERVIÇOS	Slides 50 e 51.
VENDEDORES	Slides 52 e 53.
CONSULTAR STATUS	Slides 54 e 55.
FATURAS	Slides 56 a 57.
DESBLOQUEAR CARTÃO	
ALTERAR SENHA DO CARTÃO	Slides 63 e 64.
AUMENTO LIMITE	Slides 65 e 66.
FAZER ACORDO	Slides 67 e 68.
ALTERAR VENCIMENTO	Slides 69 e 70.



RELATÓRIO DE MOVIMENTOS	Slides 71 e 72.
INADIMPLÊNCIA	Slides 73 e 74.
MANUAL DO LOJISTA	Slides 75 e 76.
ALTERAR SENHA DO SISTEMA	Slides 77 e 78.
ARQUIVOS	Slides 79 e 80.
VENDA MAIS	Slides 81 a 85.
SAIR DO SISTEMA	Slide 85.
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	Slides 86 a 88.
FALE CONOSCO	Slide 89.

DMCard Administradora de Cartões Crédito





- → Atua há 12 anos como processadora e administradora de cartões Private Label.
- → Crédito exclusivo para compras nas lojas da sua Rede.
- → Fideliza o cliente em sua loja.

Estrutura DMCard





Fluxo do Processo de Aprovação de Crédito









2. Colaborador da loja oferece o cartão e cadastra no sistema POS.



3 . Em até 20 min após o preenchimento, o cadastro poderá ser *aprovado.



4. Se aprovado, emite-se o cartão provisório e o cliente faz a compra na hora.



5. O cliente é fidelizado ao comprar com o cartão da loja e contribui com o aumento das vendas.

A importância do cartão para a sua Loja





Crédito exclusivo para compras emsua loja ou entre todas as da rede;

Aumenta o volume de vendas;

Fortalece a marca da loja junto ao consumidor;

*Permite pagamento de Fatura em loja, restabelecendo o limite na hora;

Disponibiliza ferramentas de CRM (Relacionamento com o Cliente):

- Data de aniversário de seus clientes.
- Limite disponível para novas compras.
- Sentimos sua falta (clientes inativos).
- Melhores clientes (clientes ativos).
- Planejamento de ações de marketing, envio de SMS e telefonemas.

Principais vantagens do cartão para o cliente





Descontos exclusivos em produtos da loja (negociado com o lojista).



*Pagamento de fatura em loja restabelece o limite na hora e incentiva o cliente a comprar novamente.



Permite trocar o valor da Anuidade Parcelada por R\$ 12,00 em bônus para recarga de celular. Disponível para operadoras TIM, CLARO, OI e VIVO (Pré Pago e Controle). E o cliente ainda concorre mensalmente a sorteio de R\$ 1.000,00.



Sorteio de R\$ 1.000,00 mensais para clientes que pagarem a fatura dentro do mês do Vencimento.



Cliente programa uma data fixa para recarregar o celular. Valor máximo mensal de R\$ 50,00 + taxa de comodidade de R\$ 0,99 por recarga.





Data de vencimento a escolha do cliente. Comprando na data do melhor dia de compra, o cliente Até 45 pagará a fatura após 45 dias, conforme a tabela abaixo.

CONFIRA	OM	ELHO	R DIA	DEC	OMPR	A
VENCIMENTO						
01	07	12	17	22	27	
Datas desativadas para novas contas a partir de 01/06/2015						
18	24	29	03	08	13	
1	MELHO	R DIA	DE CC	MPRA		





Financiamento automático de até 70% do valor da fatura para o próximo vencimento.



Liberação de até 3 cartões adicionais gratuitos



Acesso livre ao site www.dmcard.com.br para consulta ou impressão da fatura.

Informações sobre o Cartão



- → Crédito rápido e fácil, apenas com CPF e Documento de Identificação oficial com foto.
- → Anuidade parcelada em 12x
- → No mês que não houver fatura, não haverá cobrança na anuidade.
- → Limite de crédito liberado para comprar logo após a aprovação da Proposta.
- → Compras com o cartão provisório enquanto houver limite ou até o recebimento do definitivo.

Produtos e Serviços





Ao optar pela *Eco Fatura o cliente deixa de receber a fatura através dos Correios, ganha desconto de R\$ 0,50 na anuidade e concorre a um prêmio de *R\$ 7.000,00(bruto) no mês da adesão.



Desemprego Premiável: seguro com cobertura de até R\$ 500,00 do saldo devedor do Cartão. Apenas R\$ 3,99 ao mês, somente quando houver faturas. Sorteio mensal de *R\$ 7.000,00(bruto).



Proteção Premiável: seguro com cobertura de até R\$ 500,00 do saldo devedor do cartão. Apenas R\$ 2,99 ao mês, somente quando houver faturas. Sorteio mensal de *R\$ 7.000,00(bruto).



Convênio Odontológico: Ampla rede de dentistas e especialistas credenciados, sem limite de utilização e inclusão de dependentes. Apenas R\$ 25,00 para o Titular e R\$ 19,00 por dependente ao mês. Sorteio mensal de **R\$ 15.000,00(bruto).

Ofereça e divulgue o Cartão da Sua Loja



Dica!

Sugestões para Divulgar, oferecer o Cartão da Loja e Fidelizar o Cliente.

Operadoras de Caixa e Vendedores: Aproveite o momento que o cliente chega em seu caixa, cumprimente-o e pergunte:

- O Sr. (a) vai pagar com o cartão da loja?

Sugestão de diálogo: Resposta Positiva



Eu não tenho o cartão da loja...

Bom dia/ tarde/noite! O Pagamento será com o cartão da loja?

O que é

Preciso fazer?

Gostei! Vou solicitar o meu.



Pagando com o cartão da loja, a senhora terá muitas vantagens.

Vamos fazer o seu agora?

É simples e rápido

Dirija-se ao balcão de atendimento ao cliente com CPF e um documento de identificação em mãos.

Sugestão de diálogo: Resposta Negativa



- •Não tenho interesse!
 - •Estou com pressa
- Prefiro utilizar outra forma de pagamento

Se em outro momento a senhora quiser solicita-lo, procure nosso balcão de atendimento e preencha uma proposta.

Muito Obrigada!



Envolva os colaboradores e fidelize seus clientes



O sucesso da operação do cartão envolve todos os colaboradores da loja.



- → Gerentes
- → Operadoras de Caixa;
- → Vendedores;
- → Balcão de Atendimento ao Cliente;
- → Fiscais de Frente de Loja;

Atendentes de FLV, Açougue, Padaria, Bazar, Cartazistas, etc.

Manual do Sistema POS



Acesse o site:

www.dmcardweb.com.bi

POS LOJA (Estabelecimentos)

- □ Propostas
- Vendas
- Clientes
- □ Relatórios
- Outros





http://www.dmcardweb.com.br/



Sistema de POS (Estabelecimentos)

Care ESTABLECIMENTOS	
Chave:	
Login:	
Senha:	
Entrar	
Camina de Atandimante de Cinata	1
Serviço de Atendimento ao Cliente 12 2136-0100 Outras Regiões www.dmcard.com.br	card
0800 702 5004	
Versao - 02.10.240815 - © Copyright 2010 by DMCard. Todos os direitos reservados.	

CHAVE

Número que identifica a loja no sistema (RG).

LOGIN

Nome do Usuário Cadastrado. Geralmente é o primeiro nome ou sobrenome.

SENHA

É pessoal e intransferível.

Jamais deve ser revelada ou utilizada por terceiros.

Por medida de segurança altere regularmente a sua senha.



Clique sobre o Botão <u>Cadastrar</u>

PAC: Proposta de Abertura de Crédito



Cadastramento de PAC



Passo 1 de 5: Restrições

Parabéns por oferecer o cartão a mais um cliente, cada cartão faz o cliente ficar mais fidelizado e ajuda sua loja a vender mais.

Para analisarmos a proposta o mais rápido possível favor verifique se o cliente possui:

- 1. DOCUMENTO DE IDENTIDADE original, em bom estado e com foto e assinatura recentes pode ser RG, RNE, Carteira de Motorista ou Identidade Profissional.
- 2. TELEFONES DE CONTATO que possamos falar com o contato ao realizar a confirmação das informações no momento da analise - residência, ocupação e referências.

Se houver restrições de horário, informe no campo "observações" no final da proposta.

Para acompanhar a aprovação ou pendências, favor acesse no Menu Principal à Consultar PAC.

Outras dúvidas utilize o "Atendimento Online" opção Credito.

Para iniciar o cadastro informe os campos abaixo:			
CPF:	Telefone (próprio ou de um familiar): Obs: telefone fixo tem mais chances de aprovação automática.		
Nome:			
Vendedor: SELECIONE	_		
Voltar	Confirmar		

Para preencher a proposta é necessário

- ✓ Ser Major de 18 anos.
- ✓ Apresentar documento de Identificação original com foto e em bom estado de conservação.
- ✓ CPF
- ✓ Cópias, mesmo autenticadas, não serão aceitas.
- ✓ Informar 02 telefones de referências pessoais.
- ✓ Não abrevie o nome do titular.
- ✓ Preencha o campo telefone no passo 01 com um numero fixo, mesmo que for o de um parente. Informe o nome do proprietário e o grau de relacionamento no campo *Ocorrência* no passo 05.

Proposta negada no Passo 1 de 5



Para iniciar o	cadastro informe os campos abaixo:	
CPF: 10067321879	Telefone (prógrio ou de um familiar): 12 Obs: telefone fixo tem mais chances d	
Nome: ANTONIO GA	RCIA NETO	
NEG	PADA CODIGO 27 , IMPOSSÍVEL REALIZAR PAC	

Para iniciar o	cadastro informe os campos abaixo:
CPF: 10067321879	Telefone (pròprio ou de um familiar): 12 21363636 Obs: telefone fixo tem mais chances de aprovação automátic.
Nome: ANTONIO GA	RCIA NETO
NEC	BADA CODIGO 17 , IMPOSSÍVEL REALIZAR PAC
NEC	BADA CÓDIGO 17 , IMPOSSÍVEL REALIZAR PAC

Negada código 27 - Sugestão sobre o que dizer ao cliente.

Neste momento, não será possível dar prosseguimento no preenchimento da sua proposta. Esperamos dar continuidade em outra oportunidade .

Se o cliente insistir para saber o motivo da recusa do crédito: Informe que os motivos da recusa são restritos à Administradora do Cartão e que você não tem acesso a eles.

Negada por Código 17 - Cliente possui cadastro em outra unidade da DMCard que está bloqueado.

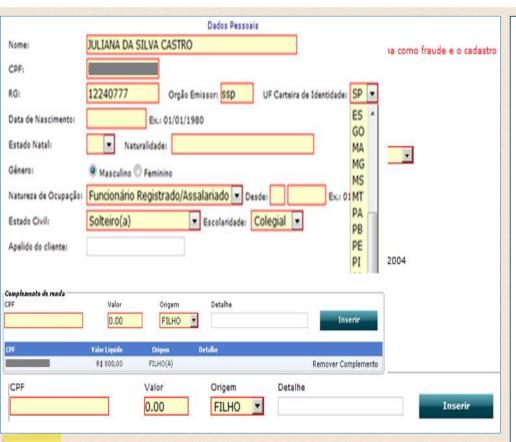
Para saber o motivo que originou o bloqueio, acesse o Atendimento ao Lojista (CHAT) na opção CRÉDITO e solicite informações. Dependendo do motivo, o analista poderá permitir a PAC para dar continuidade no preenchimento.

Passo 2 de 5

DADOS PESSOAIS

Documentos de Identificação





O documento de identificação deverá se original, ter foto, estar bem conservado e de acordo com os procedimentos abaixo:

- ✓ RG: Em bom estado de conservação e com data de emissão após o titular ter completado18 anos de idade.
- ✓ Carteira de Motorista (CNH): Dentro do prazo de validade.
- Carteira de Identificação funcional: Dentro do prazo de validade e emitida por Órgãos Oficiais de classe amparada por lei que os representem. EX. OAB, COREN, CREA, etc.
- Carteira de Identidade Militar: Militares do Exército, Marinha, Aeronáutica, Polícia Militar e Corpo de Bombeiros.
- ✓ RNE Registro Nacional de Estrangeiros: acompanhado de Comprovante de Endereço com no máximo 90 dias da data de emissão em nome do titular, cônjuge ou dos pais, se o mesmo for solteiro.

Natureza da Ocupação

Cada uma das sete opções de Atividades Profissionais possui procedimentos específicos para comprovação de vínculo profissional.

Estado Civil:

Obrigatório informar a data de nascimento do cônjuge na opção casado/companheiro .

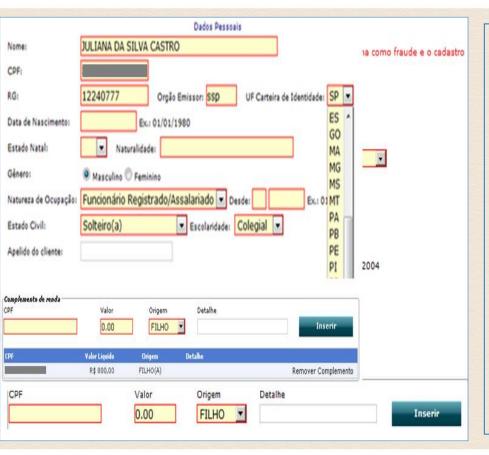
CTPS sozinha não é válida como Documento de identificação, ela poderá ser apresentada apenas como complemento para validar um RG com data de emissão superior a metade da idade do cliente(RG Antigo).

Passo 2 de 5

DADOS PESSOAIS

Comprovante de Renda





Comprovantes de Renda aceitos pela Mesa de Crédito:

Obs.: Será Validado apenas comprovantes com no máximo 90 dias após a data de emissão

- √ Holerite/Contra Cheque;
- √ Extrato bancário: se o rendimento for depositado com regularidade em conta bancária:
- ✓ CTPS.
- ✓ Clientes que recebem pagamento de comissão ou horas extras, será necessário apresentação dos 3 (três) últimos comprovantes.
- ✓ Declaração de Imposto de Renda do último exercício.
- ✓ Extrato bancário: clientes que recebem pagamento de salário, benefício ou outros tipos de rendas através de depósito em conta bancária. (Deverá Constar os dados da empresa)
- ✓ Cartão de Benefício ou Extrato do Benefício: para clientes aposentados ou
 pensionistas de órgãos públicos, como INSS, SIAPE, entre outros.
- √ Contrato de Aluguel Devidamente Registrado em Cartório ou Recibo da Imobiliária: clientes que possuem renda proveniente de aluguéis;

Passo 02 de 05

Dados Pessoais Cadastro de email e Adesão a Eco Fatura



	já sua CcoFatura A: Aderindo a ECOATURA você deixa de receber sua fatura impressa, assim você ajuda a naturezal
Não ▼	Atenção: Informe ao cliente que ao efetuar a adesão da EcoFatura ele receberá um e-mail de confirmação. Ele deverá validar a conta clicando sobre o link deste e-mail. Após a confirmação ele passará a receber um desconto de R\$ 0,50 por fatura.
e-mail:	
Confirmação do e-mail:	
Aceita receber e-mail:	NÃO <u>▼</u>
	Se indicar o telefone fixo aumenta a chance de aprovação automática
Telefone Residencial:	12 3263-4654 Celular: próprio ou de conhecido
Tipo de Residência:	Própria Quitada ▼ Desde:
	Voltar Avançar

Cadastramento de email do titular ou familiar

Solicite sempre um email próprio ou de familiar para contato com o cliente e certifique-se que cadastrou corretamente.

OBS.: NÃO cadastre o seu email, da sua loja ou fictício. Se o cliente não tiver email para informar, deixe o campo em branco

ECO FATURA

Oferte a Eco Fatura ao cliente destacando as vantagens da adesão:

- ✓ Prêmio de R\$ 7.000,00 bruto no mês da adesão.
- ✓ Desconto mensal de R\$ 0,50 na anuidade parcelada.
- ✓ Contribuição com preservação das árvores, conservando a natureza.
- ✓ Não dependência dos CORREIOS, evitando contratempos como greve, extravio de correspondências, atraso na entrega, etc.
- ✓ Oriente o cliente a responder o email enviado pela A DMCard confirmando o cadastramento na ECO FATURA .

Endereços



	Passo 3 de 5: Endereços
Para evitarm	os problemas com a entrega de Cartões e Faturas, informe um endereço que seja atendido pelos CORREIOS.
	Dados Residenciais
CEP:	Confirmar Buscar no site dos correios Limpar
Endereço:	Número:
Complemento:	
Estado:	Cidade: Bairro:
	Dados Comerciais
Empresa:	CNPJ: Depto:
	Escolha o endereço para correspondência
	Voltar Avançar

Comprovantes de endereço aceito pela Mesa de Crédito

- ✓ O Comprovante deverá ter o endereço completo e estar em nome do titular , cônjuge ou pais se o titular for solteiro(a).
- ✓ Conta recente de luz, agua, telefone, internet ,gás, etc. No máximo com 90 dias da data de emissão ;
- √ Fatura de cartão de crédito em nome do titular;
- ✓ Extrato de conta bancária em nome do titular, no máximo com 90 dias da data de emissão:
- ✓ Recibo de Pagamento de Condomínio;
- ✓ Contrato ou recibo de pagamento de Aluguel emitido por Imobiliária;
- ✓ Contrato de compra ou recibo de pagamento de Prestação de Imóvel emitido pelo Banco;



Clientes que não recebem correspondência no endereço residencial ,DEVERÃO INFORMAR OUTRO ENDEREÇO ATENDIDO PELOS CORREIOS.

Cadastre o endereço de um parente ou amigo que resida em local atendido pelos CORREIOS no campo "Escolha o endereço para correspondência", opção "outro", conforme o exemplo abaixo.

Obs.: Não deixe de cadastrar o endereço residencial completo no Campo" Dados residenciais", ainda que seja em zona rural, loteamento novo, margem de rodovia, ilha, assentamento, etc....Informe no Campo de ocorrências o motivo porque foi necessário escolher a opção "outro".

Passo 03 de 05

Endereços

CEP Código de Endereçamento Postal



		Passo 3 de 5: Endereço	95			
Para evitarm	os problemas com a entrega de (Cartões e Faturas, informe	um endereço que seja a	tendido pelos CORF	REIOS.	
		Dados Residenciais				
CEP:	Confirmar	Buscar no site dos correio	s Limpar			
Endereço:		N	úmero:			
Complemento:						
Estado:	Cidade:		Bairro:			
				Bem vindo ao we	bsite dos Correios - Mozi	lla ×
		Dados Comerciais		www.dmcai	rdweb.com.br/siscred/pos	:/Correit 🏠
_				CORREIO	Busca de CEP	^
Empresa:	Esc	CNPJ: colha o endereço para correspo	Depto:	Consulta de Logradouro	CEP - Localidade /	
	© Residencial	Comercial	O Outro	UF:	SP 🔻	
	~ Residencial	Comercial	~ Outro	Localidade:	058500	=
				Tipo:	Rua	
				Logradouro:	Dalia	
				Ok ? A	Njuda III	DNE

CEP Cadastrado no Sistema DMCard

Digite o CEP Residencial e tecle sobre Confirmar.

Se o CEP estiver cadastrado no Sistema trará automaticamente os nomes da Rua, Estado, Cidade e Bairro.

Preencha manualmente o número e o complemento de endereço (se houver).

Pesquisa do CEP no site dos CORREIOS

Para acioná-lo, clique no Campo Buscar no site Dos Correios. Acesse esta opção quando o cliente não estiver com o comprovante de residência em mãos e não souber informar o CEP.

Para acioná-lo, clique no Campo Busca no site Dos Correios.

Obs.: Verifique se há bloqueio de pop-up em seu computador.

Endereço Alternativo para envio de Correspondência:

Consumidor que residir em Zona Rural, Margem de Rodovia, Núcleo, Assentamento, Ilha, etc. obrigatoriamente deverá cadastrar um endereço de parente ou amigo que resida em local atendido pelos CORREIOS.

Passo 3 de 5

Endereços - Caixa Postal em Agência dos CORREIOS



		Passo 3 de 5: Ende	reços
Para ev	itarmos problemas com a entrega de C	artões e Faturas, info	rme um endereço que seja atendido pelos CORREIOS.
		Dados Residenci	ais
CEP:	12230-971 Limpar		
Endereço:	CAIXA POSTAL		Número: <mark>16153</mark>
Complemento:			
Estado:	SP Cidade: SAO JOSE DOS	S CAMPOS	Bairro: JD SATELITE
		Dados Comercia	ais
Empresa:		CNPJ:	Depto:
	Escolh	na o endereço para co	rrespondência
	C Residencial	Comercial	⊙ _{Outro}
Endereço Alterna	tivo (outro) para Correspondência:		
CEP:	12335-200 Limpar		
Endereço:	RUA LOURENCO DA SILVA		Número: <mark>455</mark>
Complemento:			
Estado:	SP Cidade: JACAREI		Bairro: PARQUE MEIA LUA (PAR

CAIXA POSTAL

Preenchimento dos Campos <u>"Dados</u> Residenciais "

OBS.: PARA LIBERAR A DIGITAÇÃO MANUAL
DO CAMPO DADOS RESIDENCIAIS, INFORME
O CEP GERAL DO MUNICÍPIO

- **1- CEP:** Informe o Nº do CEP da Agência ou Posto dos CORREIOS onde o cliente possui Caixa Postal.
- **2- ENDEREÇO:** Escrever apenas a palavra "CAIXA POSTAL"
- 3- NÚMERO: Informe o Nº da CAIXA POSTAL.
- 4- Informe o Estado, Cidade e Bairro da Agência ou Posto dos CORREIOS.
- 5- Clique sobre a Opção OUTRO e cadastre o endereço residencial do cliente. em <u>"Endereço Alternativo (outro) para Correspondência"</u>,



Preencha os Campos dos Dados Residenciais conforme o exemplo acima. Se o Cliente informar que possui CAIXA POSTAL para receber as suas correspondências, seja por opção ou porque os CORREIOS não faz entrega em seu endereço residencial. Ex.: Mora em Margem de Rodovia, Zona Rural, Ilha, Bairro Novo, etc.

Passo 4 de 5

Dados dos Pais, cônjuge e referências



Passo 4 de 5: Dados dos pais, cônjuge e referências											
O preenchimento de informações falsas (Ex. Tel 1234-5678) poderá ser considerado pelo sistema como fraude e o cadastro recusado.											
	Informações complementares										
Nome do Pai:											
Nome da Mãe:	TESTE MARIA										
	Cônjuge										
Nome:	TESTE JOAO										
Data de Nascimento :	17/02/1988 Ex.: 01/01/1980										
Referências Pessoais											
Nome:	TESTE MARTA										
Telefone :	12 3936-1811 Grau de Relacionamento da Referência: VIZINH ▼										
Nome:	TESTE JONY										
Telefone :	12 3936-1810 Grau de Relacionamento da Referência: PARENTE 🔻										
	Referências Comerciais										
Nome da Empresa:	*										
Contato:											
Telefone :	Ramal:										
Nome da Empresa:											
Contato:											
Telefone :	Ramal:										
Referência comercial obrigatória para cliente Autônomo											

Nome dos Pais

Se no documento apresentado não constar o nome dos pais, preencha Nada Consta na proposta.

Referência Pessoal

Nunca informe como referência de consumidor o seu telefone pessoal, de colaboradores ou da loja em que estiver trabalhando.

Pergunte se naquele momento a referência está disponível para atender a ligação da Análise De Crédito, principalmente se a opção for "Compra na hora".

Telefones inválidos

Número do telefone fictício ou inválido, **NÃO** receberá **PERMISSÃO** da Mesa de Crédito para alterar o número do telefone, a PAC permanecerá negada..

Preferências e Observações



	Passo 5 de 5: Preferências e observações									
Cartão Adicional										
Quer um cartão adicional?										
◯ Sim ◯ Não										
Vencimento										
Datas de vencimento:	Vencimento Me	lhor dia de Compra								
	03	20								
	08	25								
	11	28								
	16	02								
	23	09								
	28	14								
Enviar o cartão para										
O Loja O Cliente										
Anuidade bônus										
Deseja aderir a Anuidade Bônus no valor de R	Deseja aderir a Anuidade Bônus no valor de R\$ 10,00 ao mês? O SIM NÃO									
	Informe o celular para receber a recarga bônus: "Beneficio disponível para as operadoras Ciaro, Oi, Vivo e Tim									

Cartão Adicional

Poderá ser solicitado até 03 cartões gratuitamente.

Titular representado por Procuração Pública:

Obrigatoriamente deverá ser solicitado *cartão adicional* para o procurador.

Data de Vencimento: Não incentive o Cliente a escolher qualquer data de vencimento apenas para pagar a primeira fatura em 45 dias.Pergunte à ele qual o melhor dia para o vencimento, se ele ficar em dúvida, oriente-o a escolher uma data após o recebimento Salarial.

Anuidade Bônus: Disponível para as Operadoras TIM, OI, VIVO e CLARO.

- → Oferece ao cliente a possibilidade de trocar a anuidade parcelada e converter o valor em bônus para celular no valor de R\$ 12,00 .
- Oportunidade de concorrer mensalmente pela Loteria Federal a R\$ 1.000,00 líquidos .
- Clientes que aderiram a **ECOFATURA** continuam com o desconto de R\$ 0,50 na anuidade parcelada.

Preferências e Observações





O uso consciente da opção compra na hora é de extrema importância.

Ao clicar indevidamente sobre **SIM** para compra na hora você prejudica a qualidade do atendimento da Análise de Crédito, gerando aumento na insatisfação do seu cliente que deseja realmente comprar naquele momento.

Se o cliente que disse não para compra na hora retornar à loja para comprar:

Clique no botão *Consultar* na tela principal, digite o CPF do cliente e verifique qual das mensagens abaixo está descrita em "situação":

** "Aprovada": Imprima o cartão provisório e o cliente está liberado para comprar.

"Aguardando": Entre no CHAT, peça "permissão" para alterar a opção de compra para SIM. A proposta irá para a fila de análise de compra na hora.

NIC – Não Inspira Confiança Utilize esta opção se perceber comportamento estranho da pessoa à sua frente ou por apresentação de documentos falsos. Depois de escolhida esta opção, não há como reverter, a proposta será negada.

Preferências e Observações



Anuidade bônus											
Deseja aderir a Anuidade Bônus no valor de R\$ 10,00 ao mês? O SIM (a) NÃO											
Informe o celular para receber a recarga bónus:											
	"Beneficio disponivel para as operadoras Claro, Ol e Vivo										
Vendedor											
FERNANDO DES	EN 🔻										
Adesão de Seg	uros										
_	nção: A adesão a pelo menos um dos seguros abaixo, aumenta a chance de										
aprovação da proposta, e o cliente ainda ganha um número da sorte por produto											
Conti	contratado para concorrer todo mês ao prêmio de R\$7.000,00 (bruto) pela Loteria Federal.										
	Deseja aderir ao Seguro Proteção Premiável 2,99/mês ?										
	© SIM © NÃO										
	Deseja aderir ao Seguro Desemprego Premiável 3,99/mês ?										
	© SIM © NÃO										
Clie	nte ficará aguardando aprovação do crédito para comprar hoje ?										
	SIM NÃO										
	SIM NAO										
	HORÁRIO DE PLANTÃO DOS ANALISTAS De Segunda à Sábado das 08:00 às 21:00										
	Domingos e Feriados das 08:00 às 20:00										
	Observações / Ocorrências NIC										
	.at										
	111)										

Conheça e divulgue os Produtos e Seguros disponíveis para venda em sua loja

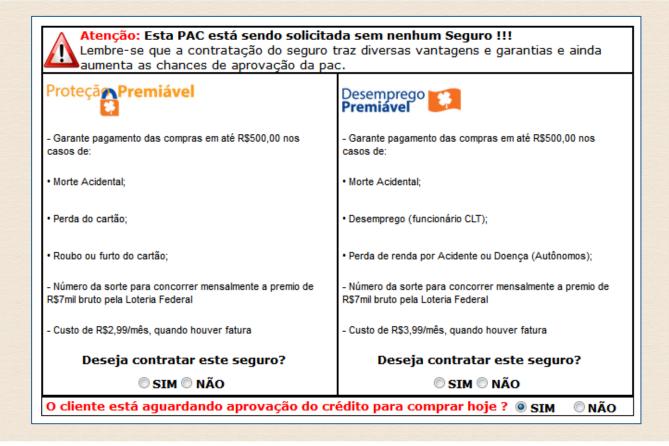
Inicie a venda dando ênfase no prêmio e nos benefícios. Valorize o prêmio mensal de R\$ 7.000,00 brutos e a credibilidade do sorteio, feito pela Loteria Federal. Inclua na frase "por apenas R\$..,.. ao mês" ao informar o valor do Produto.

Número da Sorte

Será gerado mensalmente, após o pagamento da primeira fatura e estará disponível para consulta no site www.dmcard.com.br na opção produtos, a partir do 10º dia de cada mês.

Preferências e Observações Venda de Produtos





Atenção: Esta mensagem sinaliza que não houve venda de seguro no passo anterior. Aproveite e ofereça novamente. Se o cliente optar por não aderir, selecione **NÃO** em ambas as opções!

PAC Inserida com Sucesso – Impressão!



Proposta de Adesão de Crédito dm PAC nº 2.568.506 Unidade de Negócios/Loja: UNIDADE TESTE / LOJA DE TESTE LTDA Vendedori FERNANDO DESEN Nome: DANIELA MOREIRA BOZZELLI Tel Res: (11) 4823-7800 Celular: (11) 97709-3358 Tel Comercial: End. Residencial: RUA CAMPINAS. 20 - JAROIM ALVORADA - 12240-620 - SAO JOSE DOS CAMPOS - SP Aceito os seguintes serviços, cobrados na minha fatura : NENHUM SERVICO CONTRATADO Autorizo a consulta do meu nome junto aos órgãos de proteção ao crédito e declaro estar ciente e de pleno acordo: a) Com todas as disposições contidas nas cláusulas do Contrato de Cartão de crédito entre cliente e DMCard, registrado no 1º Cartório de Registro de Títulos e Documentos da Cidade de São José dos Campos- SP Sob o Nº216.636, datado de 21 de setembro de 2011, disponível no site http://dmcard.com.br/contrato/contrato.pdf, do qual a presente ficha cadastral faz parte integrante para os devidos fins, formando um documento único e indivisivel: b) Com as condições dos serviços contratados, das quais recebi nesta data um resumo das Condições Gerais, e que estão disponíveis para minha consulta no site www.dmcard.com.br; c) De que o cartão tem anuidade parcelada em 12 vezes em conformidade com resolução Bacen 3919/2010, e se não houver fatura a ser paga no mês, a parcela será quitada pela administradora, detalhes podem ser consultados no balcão de atendimento da loja ou pelo SAC. SAO JOSE DOS CAMPOS - SP., 14 de AGOSTO de 2014 Assinatura do Cliente

Assinatura do Cliente na PAC

Deverá ser igual a assinatura do documento de Identificação Apresentado.

Assinatura de Cliente não alfabetizado, deficiente visual ou aditivo:

- ✓ Ser representado por uma testemunha que fará a leitura da PAC para o titular.
- Na linha da assinatura, colocar a digital do titular e ao lado, a assinatura da testemunha.
- ✓ Enviar imagem digitalizada do RG da testemunha;

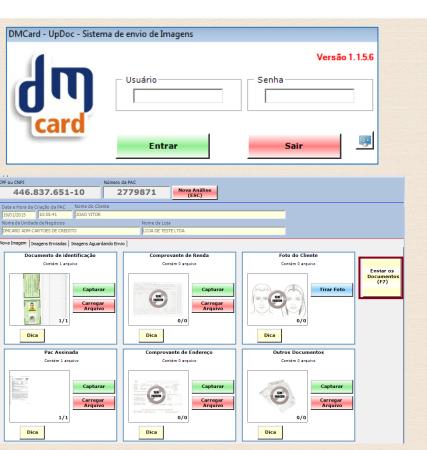
Assinatura de Cliente representado por Procuração Pública:

O contrato somente será analisado se foi concedida ao representante alçada para "abertura de crédito em bancos e instituições financeiras em nome de outrem". Deverão ser informados os dados do procurador (outorgado) e do outorgante para consulta nos arquivos internos. Obrigatoriamente deverá ser solicitado cartão adicional para o procurador.

Envie por UP DOC a PAC assinada e os documentos para a Mesa de Crédito. Somente após a confirmação do envio das imagens a proposta será analisada.

UPDOC - Digitalização e Envio de Imagens





Dica!

O Programa UpDoc está disponível para instalação no botão "Arquivos", coluna OUTROS do Menu.

Instale em computador que tenha no mínimo:

- ✓ 2 GB de memória RAM Windows 2007 (atualizado) ou 2008
- √ Processador Dual Core(com dois núcleos)
- ✓ Ferramenta Framework versão 3.5.
- ✓ Após digitalizar os documentos, clique no botão "Envia Documentos" ou no (F7).
- ✓ Se utilizar a opção Carregar Arquivo, salve o documento em JPEG.
- Obs.: O Sistema UpDoc n\u00e3o reconhece documentos salvos em PDF

Como digitalizar documentos:

Clique sobre o ícone do UpDoc Informe o usuário e a senha



Entrar

Informe o nº do CPF e da PAC

- ✓ Coloque o documento no scanner
- ✓ Clique em Capturar
- ✓ Aguarde a imagem surgir na tela,
- ✓ Confirmar
- ✓ Após digitalizar todos os documentos necessário,
- ✓ Clique no botão Enviar os Documentos.

Se utilizar a opção *CARREGAR ARQUIVO (botão rosa)* , certifique-se que as imagens a serem enviadas para a esa de Crédito estejam salvas em formato JPEG,.

Obs.: O sistema UP DOC não reconhece documentos salvos em PDF



Clique sobre o Botão <u>Consultar</u>

Acompanhe online o processo da Mesa de Crédito.

Leia atentamente as ocorrências do Analista, e providencie as correções ou alterações quando solicitadas;.



Versag - 02 10 240615 - @ Copyright 2010 by DMCard. Todag as direitos reservados

0800 702 5004

Consultar Proposta



	las as PAC's Mostrar todos	Número da F						Voltar Confirmar		
Última atualização: 10:07:44			PAC no período: CPF/CNPJ:		até					
Número PAC	Nome,	'Empresa	Nº do CPF/CNP3	Data da PAC	Situação	Ocorrência	Número Cartão	Imprimir	Limite	Compra
2825040	MONICA RIBEIRO		898.032.174-02	03/03/2019 15:08:29	SAPROVADA	?	6048 9131 2780 8481	#	1500,00	SIm
2810176	MARIA ANTONIA D	A SILVA	228.371.340-40	18/02/2019 09:30:52	SAPROVADA	?	6048 9131 2765 5986		1000,00	SIm
2810173	GILBERTH CHARLE	S BARBOSA MORALE	25 224, 079, 648-02	18/02/2019 09:26:16	NEGADA PELO ANALISTA	?				
	TESTE DO TESTE		515.887.963-02	27/01/2019 16:32:34	PENDENTE	?			Alt	terar
2779871 JOAO VITOR		446.837.651-10	19/01/2019 10:55:41	PENDENTE	?			Alt	teran	

	TESTE DE TESTE	ESTE DE TESTE 17/02/1984			2013	0,00	8510	Até 5 di	as	Atuali	zar
	Fase	Data	Hora	Aprovado		Sit	uação				
ĺ	Análise Cadastro	//		Não		Ainda nã	ío concluído				
	Referência	//		Não		Ainda não concluído					
		//		Não		Ainda nâ	ío concluído				

PAC Data da PAC

Data

Nascimento

Nome

Posição na Fila

Tempo

Voltar

Nesta tela você consulta o status de todas as propostas lançadas por sua a loja, incluindo a posição na fila e o tempo estimado para análise.

Para Localizar uma Proposta Informe o número do CPF ou da PAC

Clique em ? Para ler as ocorrências

Atualizar

Clique em Atualizar durante o período de Análise de uma Proposta para Compra na Hora.

PAC Aprovada

Quando as três fases da coluna "Situação" trouxerem a mensagem "Concluído



Se precisar de informações ou ajuda utilize o CHAT - Atendimento ao lojista e fale Online com a Mesa de Crédito.

Agilize o seu atendimento!

Consulta do Campo "Situação" da PAC



O Tod	las as PAC's	Filtrar PAC	Número da PAC:							Voltar
Status:	Mostrar todos								Co	infirmar
	Última atualizaçã	o: 10:11:39	PAC no período: CPF/CNP3:	01,	/11/2014	até 05/0	3/2015			
Número PAC	Nome	/Empresa	Nº do CPF/CNPJ	Data da PAC	Situação	Ocorrência	Número Cartão	Imprimir	Limite	Compr
2810173	GILBERTH CHARLE	S BARBOSA MORAL	LES 224.079.648-02	18/02/201 09:26:16	S NEGADA PELO ANALISTA	?				
2779871	JOAO VITOR		446.837.651-10	19/01/201 10:55:41	5 PENDENTE	?			А	Iterar
2717061	KAREN TAMATAYA	TESTE	414.952.152-29	21/11/201	4 AGUARDANDO DOCUMENTOS	?				
2717059	KAREN TESTE		374.883.888-36		4 NEGADA PELO ANALISTA	?				
2750146	LUDGERO RAFAEL	DA SILVA			4 NEGADA PELO ANALISTA	?				
2810176	MARIA ANTONIA D	A SILVA	228.371.340-40			?	6048 9131 2765 5986	#	1000,00	Sim
2825040	MONICA RIBEIRO		898.032.174-02			?	6048 9131 2780 8481		1500,00	Sim
2791098	TESTE DO TESTE		515.887.963-02	27/01/201 16:32:34	5 PENDENTE	?			А	literar
2698047	TESTE TESTE		480.347.794-90	100101111111111111111111111111111111111	4 AGUARDANDO DOCUMENTOS					

Pendente: O cadastro não foi concluído, termine de preencher a PAC.

Aguardando Documento: O preenchimento da PAC foi concluído, porém, nenhum documento foi enviado para a mesa de Crédito. Verifique se digitalizou e identificou corretamente todos os documento, finalize o envio da proposta e documentos necessários para a Mesa de Crédito clicando na barra azul do UP DOC.

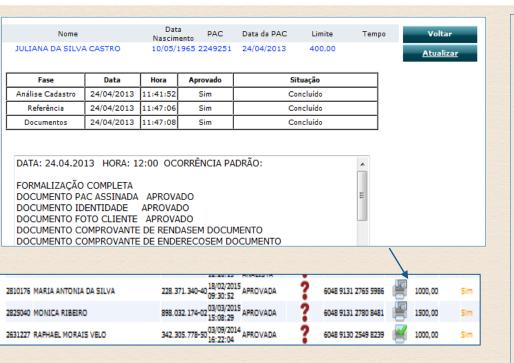
Pendente de Formalização: O analista descreverá o motivo na ocorrência da PAC, que deverá ser providenciado com rapidez pelo lojista. Provavelmente um ou mais documentos obrigatórios não estão em conformidade com os procedimentos da Mesa de Crédito.

Ex.: Assinatura divergente, RG danificado ou antigo, CNH vencida, comprovante de renda com mais de 90 dias de emissão, etc.

PAC APROVADA

Emissão de Cartão Provisório





Cartão Provisório

- ✓ Identificado pela numeração 6048 9131.
- ✓ O Limite de Crédito poderá ser utilizado em apenas uma ou em várias compras.
- ✓ O cartão provisório será aceito apenas na loja de origem, ou seja, na loja em que a PAC foi cadastrada e aprovada.
- ✓ Imprima o Cartão provisório clicando sobre o ícone em formato de impressora.

Obs.: Lojas que possuem cartões com senha

Altere o Código Padrão e cadastre a senha definitiva no Cartão Provisório, antes de lançar a 1ª venda, através do Botão <u>"</u>
<u>Alterar Senha"</u> localizado abaixo do ícone CLIENTES, conforme as orientações abaixo:

- Informar o numero do cartão provisório
- ✓ Digite o Código padrão: 123456
- ✓ Solicitar ao cliente que cadastre sua senha
- ✓ Confirme a senha
- ✓ Salvar

Cartão está Liberado para comprar

Obs.: A senha escolhida pelo titular será mantida no cartão definitivo

Impressão de Cartão Provisório



Cartão Provisório

Assinatura do cliente

UNIDADE TESTE

6048 9131 2327 6514 CARLA PEREIRA

dm

Prezado Cliente: Favor assine e use este cartão para Exer compras asé a chegada de seu cartão definitivo, apresentando-o junto com seus documentes. Se sou cartão não chegar sés 2002/14, favor pera remissão do seu cartão. Valido até 2002/14.

Prezado Lojista: Para sua segurança, favor confira que o cartão esteja assinado e que a assinatura confira com algum documento de identidade. Obrigado!

Parabéas, Sr(a) CARLA PEREIRA, por ser aprovado para ter um cartão da loja LOJA DE TESTE!

Gisarde esta carta de hoas-vindas, ela tem informações importantes para você aproveitar todas as vantagens do seu cartão:

O QUE FAZER E SE SUA FATURA NÃO CHEGAR?

- Sua fatura será enviada a cuda más que houver saldo para. RUA PADRE

 , n°
 , bairro
 , CEP
 , PELOTAS. RS. Cuso a sua uniderego não receba correspondências, estiver errado cu mudar, por favor figue para o Serviço de Atandâmento ao Cliente para corrigido.
- A fatura vence dia 12 de cada mês. É muito importante vocé pagar pontualmente gara evitar malta e juras. Se por alguna malto a fatura also chegar até o vencimento, vocé pade vir até a loja para obter umo segunda via ou accisai-la no site www.dmead.docenlar.
- Vecê pode pagar na loja (consulte o lojisto) ou em qualquer correspondente bancário. A fatura inclui uma tarifa mensal correspondente a natidade conforme condições comerciais.

O QUE FAZER SE SEU CARTÃO NÃO CHEGAR OU SE PERDER?

Seu cardio deve ser entregue no endereço acima m\u00e9 2002/14. Caso ele n\u00e3o chegue at\u00ed esa data, ou se voc\u00e3 perder o card\u00e3o, por favor figue para o nosso Serviço de Atendimento ao Cliente para que possamos enviar outro.

QUANDO POSSO FAZER COMPRAST

- O sea limite disponivel neste memento è de RS 600,80 A leja pode informer seu disponivel a qualquer momento.
 Qualquer pagamento libera mais innite para que você possa fazer novas compras. Se seu limite for baixo, você pode também pedri aumento de limite à financeira enviande còcias de documentos através da Leia.
- . O dia ideal para você compour é todo din 3 , pois assim você terá 40 dias para pager.

Dévidas sobre o cartão? Ligue para o nosso Serviço de Atendimento ao Cliente:

(12) 2136-0100 (SJ Campos e Região) ou 0600-702-5004 (Outras Regiões),

È unta grande satisfiquo ter vocè como cliente. Vocè fez uma excelente escolha ao solicitar este camão. Ele vai facilitar o seu dia-a-dia. Boas Comptas!

Antes de Entregar o Cartão provisório ao Cliente

- Carimbe a identificação da sua loja no Impresso do Cartão Provisório.
- Informe ao cliente para apresenta-lo em suas compras até que receba o cartão definitivo .
- Durante este período será aceito apenas na loja de origem da proposta;
- Cliente deverá fazer a mesma assinatura que está na PAC e no documento de identificação que foi digitalizado e enviado à Mesa de Crédito;
- Leia pausadamente e em voz alta o endereço em que o cliente receberá o cartão definitivo, a data de vencimento da fatura e o limite.



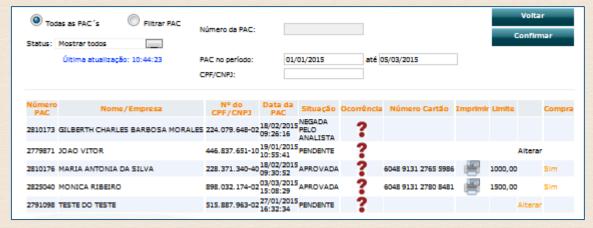
☐ Permite pesquisar, imprimir e reimprimir propostas por data de lançamento no sistema.

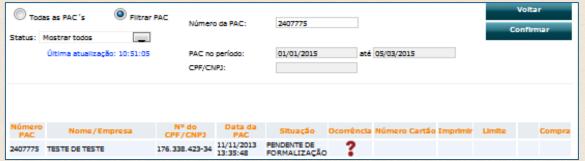




Reimpressão de PAC







Opção Todas as PAC's

Permite selecionar a pesquisa por data e a impressão das propostas cadastradas naquele dia .

Filtrar PAC

Informe o número da Proposta para visualizar os dados do cliente e imprimir a segunda via.

Atualização de Dados Cadastrais

Obrigatório para cliente que preencheram proposta a mais de 90 dias e a mesma foi negada.

Solicite via CHAT "permissão" para atualizar a PAC, mesmo que o cliente confirme todos os dados informados anteriormente.

Imprima a PAC com a data atualizada , peça para o cliente assinar e reenvie por UP DOC para a Mesa de Crédito.



Clique sobre o Botão **Pendências**

☐ Inclua em sua rotina diária a consulta das propostas pendentes de Formalização e Providencie a regularização seguindo as orientações da Mesa de Crédito



Serviço de Atendimento ao Cliente

12 2136-0100 Outras Regiões

0800 702 5004

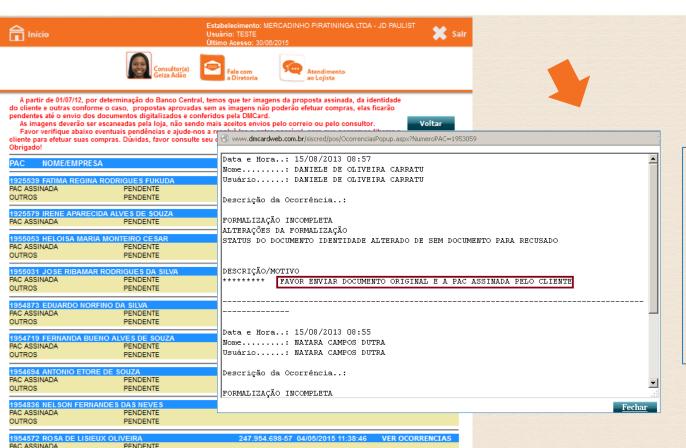
egiões www.dmcard.com.br

Versao - UZ 10 240515 - Id Coovright 2010 by DMCard. Todos os direitos reservados



Verificação de pendências





PENDENTE

- Identifica e visualiza o motivo e a ocorrência das Propostas com pendências no envio de documentos por UP DOC.
- Para ser analisada a proposta precisa, necessariamente, ter todos os documentos incluídos no sistema
- Para solucionar a pendencia volte ao menu Consultar com o número do CPF e siga as instruções da Mesa de Crédito.



Clique sobre o Botão <u>Vendas e Pagamentos</u> <u>através da WEB</u>

- ☐ Cartão Provisório
- □ Cartão Definitivo



Serviço de Atendimento ao Cliente

12 2136-0100 Outras Regiões

0800 702 5004

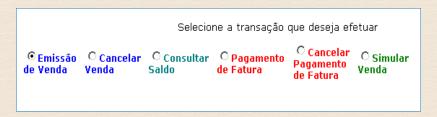
Versao - 02 10 240615 - @ Coovright 2010 by DMCard, Todos os direitos reservados.

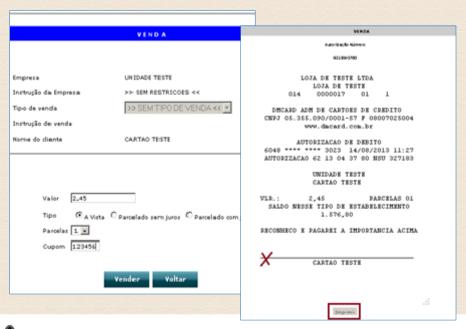
www.dmcard.com.br



Venda e Cancelamento de Venda no rotativo







Vendas com Cartão Provisório ou Definitivo

Solicite sempre um Documento de Identificação e confira se pertence ao portador do cartão que está efetuando a compra.

Selecione a opção **Emissão de Venda**, preencha com as informações solicitadas e imprima o comprovante.

Assinatura no Cupom de compra

A assinatura no cupom deverá ser igual ao documento de identificação apresentado no momento da compra.

Cancelamento de Vendas

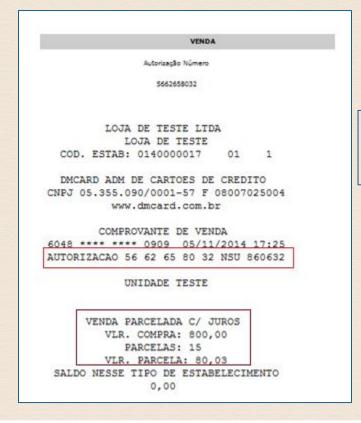
- ✓ O cancelamento da Transação de Vendas só poderá ser realizado por um colaborador da loja com senha de acesso ao sistema para este fim e na mesma data do lançamento.
- Cancelamento com data posterior a da transação, será efetuada somente através do Sistema de "Solicitação de Ajuste" e realizada ou não pelo Setor de BackOffice da DMCard.
- ✓ Solicitação de Ajuste para estorno de Venda após 10 dias da data da transação será cobrado taxa de 4% sobre o valor do ajuste ou de R\$ 30,00 se os 4% forem inferior a R\$ 30,00 .

Somente para Loja que possui Cartão com Senha: Altere o código padrão do Cartão Provisório e cadastre a senha definitiva antes de lançar a 1ª Venda (CNH), no Botão "Alterar Senha" da Coluna CLIENTES.

Transação Venda Parcelada



	V E N D A
Empresa	UNIDADE TESTE
Instrução da Empresa	>> SEM RESTRICOES <<
Tipo de venda	>> SEM TIPO DE VENDA << 🔻
Instrução de venda	
Nome do cliente	TEREZINHA APARECIDA DE MOURA SILVA
Valor Tipo	arcelado sem juros 🎯 Parcelado com juros
Ve	nder Voltar

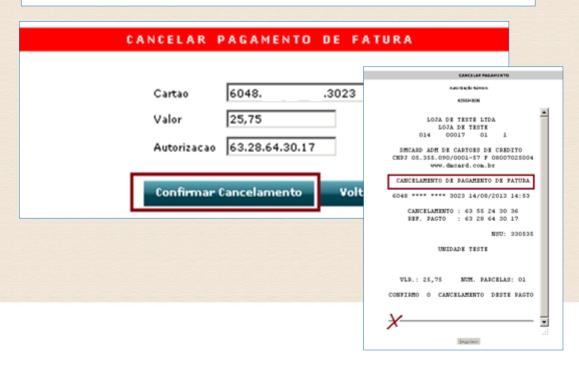


Obs.: Para Cancelamento
de venda ou recebimento
Necessário Informar o número
de autorização da transação

Recebimento de Fatura e Cancelamento de Pagamento de Fatura







Comprovante de Recebimento ou Cancelamento de Fatura

- ✓ Imprima o Comprovante de Recebimento ou Cancelamento de Pagamento .
- ✓ Solicite ao cliente que assine a via que ficará em poder da loja e entregue à ele a outra via.

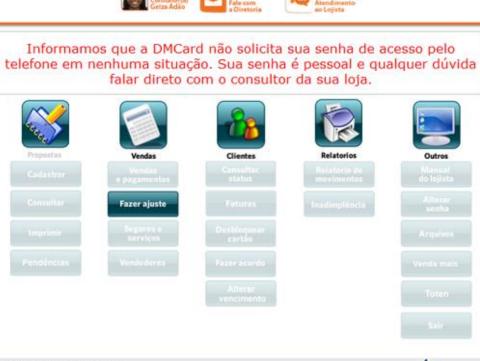
Regra para estorno do *PAGAMENTO* via WEB POS

✓ O estorno será acatado pelo Sistema desde que não haja nenhuma transação de VENDA entre o pagamento e a solicitação do estorno. Permitirá inclusive, que o saldo fique negativo (Saldo acima do Limite de Crédito).









Serviço de Atendimento ao Cliente 12 2136-0100 Outras Regiões

0800 702 5004

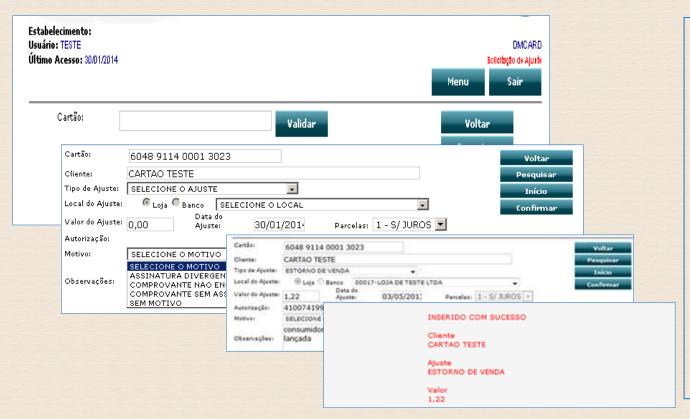
Versão - 02 10 240615 - @ Copyright 2010 by DMCard. Todos os direitos reservados

www.dmcard.com.br



Solicitação de Ajuste





Senha para solicitar Ajuste

Verifique com seu supervisor quem está autorizado em sua loja a solicitar AJUSTE para o Backoffice da DMCard

Opção Fazer Ajuste

Se a loja solicitar Ajuste de estorno de vendas 10 dias após a data da transação, será cobrada uma taxa de 4% sobre o valor da venda ou de R\$ 30,00 ,se o valor da taxa for inferior a este valor.

Obs.: Ajustes solicitados por iniciativa do Backoffice não terão cobrança de taxa.

Acompanhe em <u>Pesquisar</u> a sua solicitação de ajuste.

Pesquise regularmente o andamento e retorno do Setor de Backoffice às suas solicitações de Ajuste



Clique sobre o Botão Seguros e Serviços

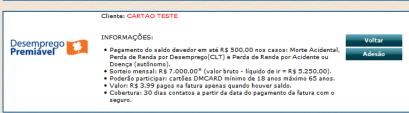
- □ Anuidade Bônus
- □ Desemprego Premiável
- □ Proteção Premiável



Seguros e Serviços









Opção disponível para clientes com cartão provisório ou definitivo

Indica os Produtos adquiridos pelo cliente e os que estão disponíveis para contratação

Permite que a loja venda ou reimprima contrato de Adesão de Produto adquirido anteriormente, basta clicar no ícone desejado.

Período de Carência:

30 dias a partir da data da assinatura da adesão ao Seguro, neste período o Segurado não terá direito a indenização.

Período de Cobertura:

A cobertura será válida por **30 dias**, contados a partir da data de vencimento mensal do cartão, mediante o pagamento do prêmio do seguro indicado na fatura.

Franquia: É o período contínuo de tempo, determinado na apólice, contado a partir da data do sinistro, durante o qual a Seguradora estará isenta de qualquer responsabilidade indenizatória.

Número da Sorte

Para formar o nº da sorte, anote os últimos números de cima para baixo do 1º ao 5º prêmio da Loteria Federal realizado no último sábado de cada mês.

Ex.: 12.250 13.298 05.521 27,895 14.897

Número Sorteado: 08157



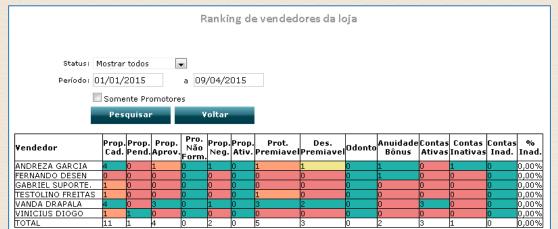
Clique sobre o botão Vendedores



Vendedores







Vendedores

- ✓ Cadastre, atualize ou exclua os dados dos colaboradores que preenchem PAC's ou vendem produtos em sua loja. Fique atento (a) às Campanhas e Promoções.
- ✓ Visualize todos os vendedores cadastrados na loja e o status deles (ativos ou inativos)
- ✓ Mantenha o cadastro de vendedores atualizado! Através dele a DMCard acompanha as vendas individuais e premiação de Campanhas entre colaboradores...

Ranking de vendedores

Relaciona e pontua a produção de propostas e produtos vendidos por colaborador cadastrado nesta opção.



Clique sobre Consultar Status

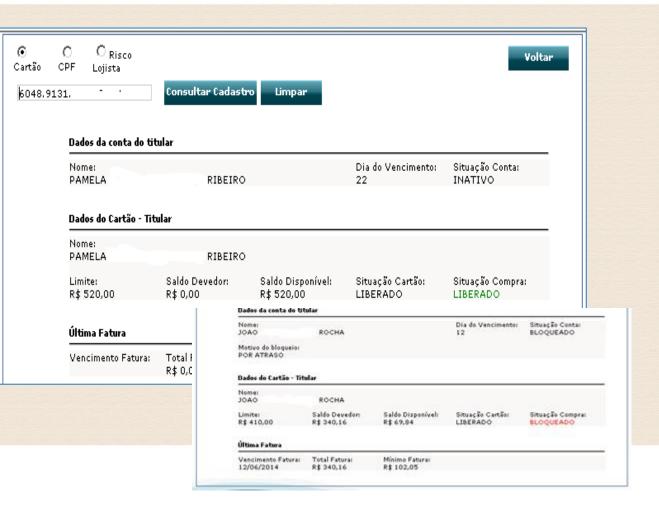
- □Nome do cliente
- □Status da conta
- ☐Status do cartão
- □Limite disponível
- □Limite total
- □Data de vencimento da Fatura
- ☐ Informações sobre a última
- fatura





Status do cliente





Identifica o Cliente através do Número do Cartão ou CPF.

Opção que permite consultar em apenas uma tela as principais informações sobre a conta do cliente:

Ao consultar o Status do Cliente verifique a Situação da Conta e do Cartão :

Situação da Conta: Inativa

Cliente não efetuou desbloqueou o cartão definitivo. Mesmo que tenha transações no provisório.

Situação do Cartão: Bloqueado Cliente não desbloqueou o cartão. definitivo

Situação Compra: Bloqueado

O cliente não está liberado para comprar naquele momento.



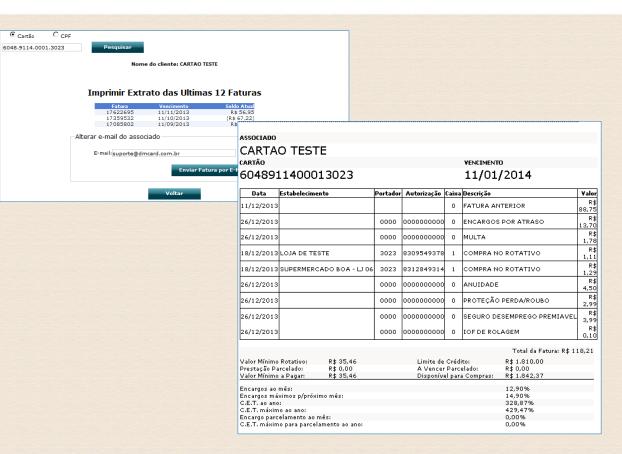
- □ Faturas emitidas nos últimos 12 meses.
- □Impressão de 2ª via.
- □Transações "A Faturar".
- □ Parcelamento de Faturas





Impressão e Visualização de fatura





Impressão de faturas

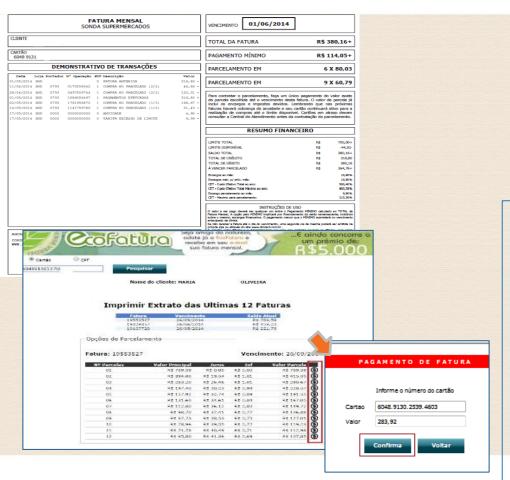
Antes de imprimir a fatura confirme a data de vencimento solicitada pelo cliente.

Informações no Rodapé da Fatura

- √ Valor mínimo a pagar no rotativo e parcelado;
- ✓ Limite de crédito
- ✓ Disponível para Compras
- √ Taxas de Encargos

Parcelamento de Faturas





Parcelamento de Fatura

Sempre que o cliente tiver opções de parcelamento de fatura disponível, ao digitar o número do cartão ou CPF, o sistema exibirá um Menu contendo a quantidade e o valor de cada parcela.

Ao clicar no botão "\$" o lojista será direcionado diretamente para a opção Pagamento de fatura, ao confirmar o valor indicado, o titular terá aderido ao parcelamento.

Diferenciações Importantes

PARCELAMENTO DE FATURA: inclui apenas a última fatura fechada e mantêm o cartão do cliente LIBERADO para compras após o pagamento da 1ª parcela, desde que este tenha limite. Clientes em atraso não têm opção de parcelamento da fatura (por regra de sistema). Somente após o fechamento da próxima fatura (atualização da fatura) novas opções de parcelamento são exibidas. Clientes com parcelamento ativo, não têm a opção de novo parcelamento de fatura até que a última parcela seja paga (por regra de sistema).

ACORDO / PARCELAMENTO DE DÍVIDA: inclui toda a dívida do cliente, considerando os valores vencidos e à vencer (se existirem), mantendo o cartão em STATUS JURÍDICO, impossibilitado para compras durante o período do acordo.

Em todos os atendimentos de clientes que desejam fazer ACORDO, ou seja, refinanciar a dívida e não somente a fatura, o atendente deverá checar o PERÍODO EM ATRASO E OPÇÕES DE ACORDO disponíveis para o CLIENTE.

Transações a faturar



MOVIMENTOS PREVIST	OS NA FATURA DO CORTE 1.10	0.2013	
DATA	LOJA	LANÇAMENTO	VALOR
		SALDO FATURA ANTERIOR	48,35 +
		ANUIDADE	4,50 +
		PROTEÇÃO PERDA/ROUBO	2,99 +
		DESCONTO FATURA VIA EMAIL	0,50 -
29/8/2013 14:03	LOJA DE TESTE	PAGAMENTOS EFETUADOS	48,35 -
	LOJA DE TESTE	COMPRA NO ROTATIVO	1,00 +
, -,	LOJA DE TESTE	COMPRA NO ROTATIVO	100,00 +
	LOJA DE TESTE	PAGAMENTOS EFETUADOS	100,00 -
	LOJA DE TESTE	COMPRA NO ROTATIVO	100,01 +
	LOJA DE TESTE	COMPRA NO PARCELADO (1/2)	50,01 +
	LOJA DE TESTE	COMPRA NO PARCELADO (1/2)	50,02 +
30/8/2013 11:10	LOJA DE TESTE	COMPRA NO PARCELADO (1/2)	50,04 +
1/9/2013 11:40		COMPRA NO ROTATIVO	0,11 +
2/9/2013 10:53		COMPRA NO ROTATIVO	1,24 +
2/9/2013 10:54		PAGAMENTOS EFETUADOS	55,42 -
2/9/2013 15:15		COMPRA NO ROTATIVO	5,00 +
	LOJA DE TESTE	COMPRA NO ROTATIVO	1258,00 +
		SALDO A FATURAR	1467,00 +
ITENS QUE SERÃO F	ATURADOS EM FATURAS POSTERI	CORES	
DATA	LOJA	LANÇAMENTO	VALOR
	LAIL DR WROTE		
30/9/2013 11:07 30/9/2013 11:08	LOJA DE TESTE	COMPRA NO PARCELADO (2/2)	50,01 +
		COMPRA NO PARCELADO (2/2) COMPRA NO PARCELADO (2/2)	50,02 +
30/9/2013 11:10	LOJA DE TESTE	COMPRA NO PARCELADO (2/2)	50,04 +
		SALDO FUTURO	150,07 •
		TOTAL DA DÍVIDA	1617.07 +

A Faturar

- Movimentos a serem faturados NOS PRÓXIMOS VENCIMENTOS (fatura em aberto) .
- ✓ Previsão dos movimentos a serem lançados e a data do corte da fatura.



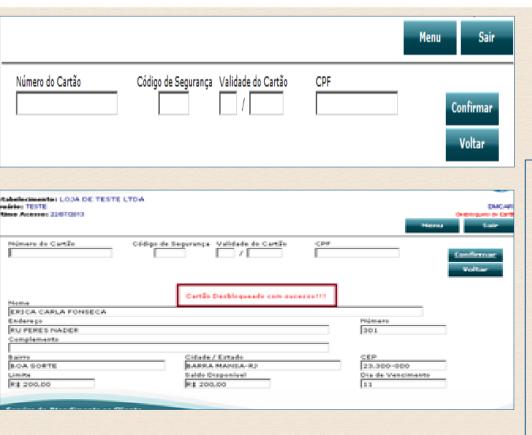
Clique sobre Desbloquear cartão

☐ Somente o titular poderá solicitar o desbloqueio do cartão em loja, 0800 ou Atendimento Online - CHAT.



Desbloqueio de Cartão sem Senha





Desbloqueio de Cartões

Confirme o nome impresso no cartão e confira com o documento de identificação apresentado pelo cliente.

Confirme com o titular o endereço de correspondência informado logo após a mensagem "Cartão desbloqueado com sucesso"

Situações que não permitem desbloqueio em lojas

- ✓ CONTA bloqueada por ATRASO, LIMITES OU OUTROS MOTIVOS.
- ✓ Titular tentou e não conseguiu desbloquear o cartão pelo 0800 e foi orientado pela Atendente do SAC da DMCard para ir à loja solicitar o desbloqueio;
- ✓A conta foi gerada de uma Carteira de Clientes fornecida pela loja, migrada para a base da DMCard e está pendente de formalização. O titular precisa ir à loja atualizar os dados cadastrais no 0800, digitalizar documentos e enviar via UP DOC para a DMCard. ✓Obs.: PROCEDIMENTO PADRÃO A SER SEGUIDO PELO
- LOJISTA:

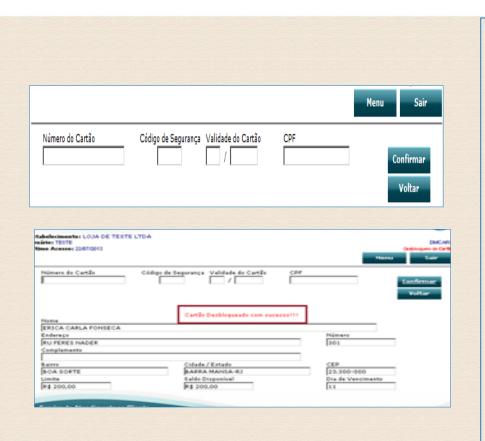
 ✓ Com o cliente presente na loja, a Atendente do Balcão de

 Atendimento deverá entrar em contato com SAC da DMCard 0800

 702 5004 para solicitar o desbloqueio.
- ✓O Atendente da DMCard falará com o titular, atualizará o cadastro e fará as confirmações necessárias.

Desbloqueio de Cartão com senha





Desbloqueio de Cartões

Confirme o nome impresso no cartão e confira com o documento de identificação apresentado pelo cliente.

Clientes que compraram com o cartão provisório e cadastraram a senha definitiva.

✓ Apenas preencha os campos com as informações solicitadas pelo sistema.

Clientes que <u>não</u> efetuaram a 1ª compra com o provisório e <u>não</u> alteraram o código padrão, seguir as orientações abaixo:

- 1º) Desbloqueie o cartão;
- 2º) Vá ao botão "Alterar Senha" na coluna CLIENTES e siga os procedimentos abaixo
- / Informe o numero do cartão
- ✓ Digite o Código Padrão: 123456
- ✓ Solicite ao cliente que cadastre a sua senha pessoal;
- ✓ Confirme a nova senha
- ✓ Salvar

Obs.: Clientes que desbloquearem o cartão com senha através da URA (0800 702 5004), obrigatoriamente deverão ir ao balcão da loja para cadastrar a senha.



Clique sobre o botão <u>Alterar Senha</u>

Procedimento a ser utilizado apenas por Lojas que possuem cartões com senha.



Cadastro de Senha do Cartão



		Número do Cartão
	6	6048.91 .6514
Nome		
CARLA PEREIRA		
Senha Atual	Nova Senha	Confirmação de Senha
		Altera Senha
Sua senha é pess	al e intransferível, é a garantia (de que não haverá fraudes no seu cartão, favor não compartilhe com ninguém.
		as to
		Voltar

Obs.:Somente para clientes que não fizeram a 1ª compra com o Cartão provisório.

- 1º) Desbloqueie o cartão definitivo;
- 2º) Vá no botão "Alterar Senha" e siga os procedimentos abaixo:

Informe o numero do cartão

- ✓ Digite o Código padrão: 123456
- Solicite ao cliente que cadastre a sua senha pessoal;
- Confirme a nova senha
- ✓ Salvar

Obs.: Somente o titular está autorizado a cadastrar as senhas dos adicionais e é o responsável por repassar à eles.

Reset de Senhas, somente através do 0800 da DMCard e com o cliente no balcão da loja.

Os Clientes que esquecerem a senha, serão orientados pelo SAC da DMCard a procurar a loja para cadastrar nova senha.



Clique sobre o botão Aumentar limite

- □Automaticamente.
- □Por análise da conta.
- □Por Comprovante.
- □Por Fatura de Cartão de Crédito.



Aumento de limite





Alteração de limite pela loja na WEB

A Primeira tentativa deverá ser através do Sistema do POS da WEB.Se o valor liberado não for compatível com a renda atual do cliente, entre em contato através do CHAT com a Análise de Crédito informando que será necessário atualizar os dados Cadastrais

Por análise da conta,

Solicitação através do CHAT. Não ter feito alteração de limite a menos de 90 dias, ter pago integralmente as 03 últimas faturas e sem restrições.

Por Comprovante:

Comprovante de renda : será efetuada a atualização do cadastro e se o sistema sugerir, o limite poderá ser alterado. Enviar comprovante por UPDOC.

Por Fatura de Cartão de Crédito

Válido para alterar limite do Cartão Provisório ou definitivo que o sistema tenha sugerido limite inferior a R\$ 1.500,00.Enviar por UPDOC

Obs.: A fatura enviada para comprovar o limite do cartão de crédito deverá constar pagamento integral com no máximo 90 dias da data do vencimento. Não será liberado valor superior a R\$ 1.500,00.



Clique sobre o Botão <u>Fazer Acordo</u>



Fazer Acordo de Cobrança





IMPORTANTE:

- → Antes de iniciar a simulação do acordo , confirme com o cliente o valor da entrada e as datas de vencimento.
- → Siga os passos a serem seguidos para fechar acordo da negociação.
- Ao fechar o acordo, imprima os boletos e entregue em mãos ao cliente.

Nome TESTE DMCARD	Cartão 6048 91 3	CPF 80 1483 4971 411	894.237-23	Loja LOJA DE TESTE
Pagamento a vista				
Valor devedor total	Valor do de	sconto		m desconto para pagamento total ifa do acordo incluída - R\$ 30,00)
179,86	122,73		87,13	3
Gravar pagamento total				
Pagamento parcelado				
Data da entrada	Valor da entrad (despesas inclu	la para pagamento uídas)		
02/02/2014	50,00			Calcular
Ex.: 01/01/1980		valor de entrada se		
	parcelas		rada deve pressi	onar calcular para atualizar as
Informações do acordo	parcelas		rada deve pressi	onar calcular para atualizar as
<i>Informações do acordo</i> Data da entrada	parcelas	Valor do desco	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	onar calcular para atualizar as
-	parcelas parcelado		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Vegociado
Data da entrada 02/02/2014	parcelas Parcelado Valor da entrada	Valor do desco	nto Valor I	Vegociado
Data da entrada	parcelas Parcelado Valor da entrada	Valor do desco	nto Valor I	Vegociado

DIFERENCIAÇÕES IMPORTANTES:

ACORDO / PARCELAMENTO DE DÍVIDA: inclui toda a dívida do cliente, considerando os valores vencidos e à vencer (se existirem), mantendo o cartão em STATUS JURÍDICO, impossibilitado para compras durante o período do acordo. Em todos os atendimentos de clientes em ATRASO que desejam fazer ACORDO, ou seja, refinanciar a dívida e não somente a fatura, o atendente deverá checar o PERÍODO EM ATRASO E OPÇÕES DE ACORDO disponíveis para o CLIENTE.

<u>PARCELAMENTO DE FATURA</u>: Utilize o botão FATURAS do Menu para lançar esta transação

inclui apenas a última fatura fechada e mantêm o cartão do cliente LIBERADO para compras após o pagamento da 1ª parcela, desde que este tenha limite. Clientes em atraso não têm opção de parcelamento da fatura (por regra de sistema). Somente após o fechamento da próxima fatura (atualização da fatura) novas opções de parcelamento são exibidas. Clientes com parcelamento ativo, não têm a opção de parcelamento de fatura até que a última parcela seja paga (por regra de sistema).



Clique sobre o botão Alterar Vencimento

O vencimento só poderá ser alterado a cada 180 dias a partir da data da última alteração



Alterar vencimento da fatura





Alteração de Vencimento em Cartão Provisório:

→ Somente através do SAC da DMCard 0800 702 5004.

Antes da Alterar a data de vencimento, verifique:

- → Se a fatura atual está fechada e informar ao cliente o valor e a data de vencimento.
- Se houver movimentos a faturar, informe ao cliente que estas transações serão incluídas no vencimento da próxima fatura, com a data de vencimento já alterada.



Clique sobre o botão Relatório de Movimentos

☐ Identifica os valores e cartões que efetuaram transações de vendas, pagamentos e estornos.



12 2136-0100 Outras Regiões

0000 703 5004

www.dmcard.com.br



Relatórios de Movimentos



l	Totais						
j	Vendas Financiamentos Pagamentos						
	Qtd	Valor	Qtd	Valor	Qtd	Valor	
	99	R\$ 8.875,11	0	R\$ 0,00	7	R\$ 1.822,67	
Lançamento		Cartão	Valor	Hora Méto	do Situação	Autorização Usuário	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 6	832 R\$ 47,07	08:09 ON-L	INE CONFIRMADO	9472047856	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 0	141 R\$ 28,51	08:17 ON-L	INE CONFIRMADO	9473447897	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 4	626 R\$ 28,18	08:22 ON-L	INE CONFIRMADO	9480247826	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 0	141 R\$ 36,20	08:24 ON-L	INE CONFIRMADO	9489247834	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 0	463 R\$ 12,25	08:27 ON-L	INE CONFIRMADO	9489947861	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 4	270 R\$ 97,08	08:27 ON-L	INE CONFIRMADO	9488647866	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 8	825 R\$ 17,52	08:27 ON-L	INE CONFIRMADO	9481247877	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 1	384 R\$ 12,35	08:43 ON-L	INE CONFIRMADO	9401547903	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 3	966 R\$ 19,95	08:45 ON-L	INE CONFIRMADO	9401147930	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 5	609 R\$ 126,02	09:08 ON-L	INE CONFIRMADO	9420447960	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 2	592 R\$ 78,36	09:45 ON-L	INE CONFIRMADO	9478247932	
PAGAMENTO	S EFETUADOS	6048 **** **** 0	498 R\$ 500,00	09:49 ON-L	INE CONFIRMADO) 🔄 9479247983 FELISBI	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 9	202 R\$ 41,59	09:56 ON-L	INE CONFIRMADO	9489747982	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 6	565 R\$ 21,67	10:09 ON-L	INE CONFIRMADO	9503547085	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 4	072 R\$ 91,76	10:24 ON-L	INE CONFIRMADO	9533847064	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 3	219 R\$ 196,74	10:25 ON-L	INE CONFIRMADO	9531347081	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 9	967 R\$ 81,81	10:37 ON-L	INE CONFIRMADO	9551847099	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 5		10:38 ON-L	INE CONFIRMADO	9569047019	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 8	365 R\$ 59,66	10:47 ON-L	INE CONFIRMADO	9571647079	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 8	975 R\$ 213,83	10:49 ON-L	INE CONFIRMADO	9586147010	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 2	421 R\$ 50,52	10:53 ON-L	INE CONFIRMADO	9580947090	
PAGAMENTO	S EFETUADOS	6048 **** **** 9	279 R\$ 115,68	10:57 ON-L	INE CONFIRMADO) 🔄 9598947066 FELISBI	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 6	389 R\$ 115,89	11:01 ON-L	INE CONFIRMADO	9500747136	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 6		11:02 ON-L	INE CONFIRMADO	9503047141	
COMPRA NO	ROTATIVO	6048 **** **** 6		11:23 ON-L	INE CONFIRMADO	9545047159	

Relatório de Movimento

Identifica os cartões que efetuaram transações de vendas, pagamentos e estornos por Data de Movimento, valor, horário, número da autorização e se a operação foi efetuada no PDV (TEF) ou WEB

Permite imprimir

Segunda via de Comprovante de transação de compra, pagamento e estorno de transações.

Clique no ícone ao lado do número de Autorização



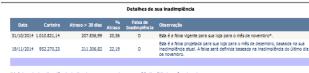
Clique sobre o botão <u>Inadimplência</u>

☐ Todo 2º dia útil do mês a faixa de Inadimplência é atualizada.



Detalhes da Inadimplência



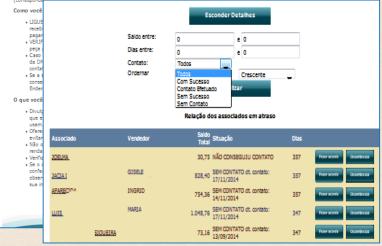


*A faixa de inadimplência indicada começa a vigorar no 2º dia útil do mês vigente.

Para chegar à faixa B, sua loja precisa reduzir sua inadimplência em 49.420,88 ou fazer novas vendas para bons clientes no valor de 290.711,06.

Mostrar Detailhes

Obs.: Pode haver uma demora entre o pagamento do cliente e a baixa do valor em atraso. Se o cliente paga na loja, o valor é baixado em até 2 dias, se paga em banco, em até 3 dias, e em outros locais



Mantenha a inadimplência de sua loja sob controle.

- Preencha as propostas de crédito corretamente.
- Telefone para os clientes que estão com os pagamentos atrasados e pergunte se receberam suas faturas. Se não receberam, convide-os a vir à loja para retirar a segunda via e fazer o pagamento.
- Atualize o cadastro do cliente a cada 90 dias.
- → Possibilita filtrar os clientes, registrar e visualizar a situação do contato com o cliente inadimplente e anotar as ocorrências do contato.

Fazer Acordo de Cobrança em Loja.

- Antes de iniciar a simulação do acordo, confirme com o cliente o valor da entrada e as datas de vencimento.
- Ao finalizar todas as etapas do acordo, imprima e entregue ao cliente os boletos para pagamento.

Prazo para baixa do pagamento.

- → Pagamento em loja, o valor é baixado em até 2 dias;
- Pagamento em Banco, em até 3 dias;
- → Em outros locais (correspondente bancário) em até 7 dias.



Clique sobre o botão Manual do Lojista

☐ Se ao consultar este manual não encontrar a resposta para o seu questionamento, acesse o Atendimento ao Lojista (CHAT) ou entre em contato com o consultor de sua loja.



Versao - 00:10:040615 - @ Copyright 0010 by DNCard. Todos os direitos reservados.

0800 702 5004

Manual do Lojista



W w		
	ÍNDICE	
	CONHEÇA A DMCARD	Slides 03 e 04.
	FLUXO DO PROCESSO DE APROVAÇÃO DE CRÉDITO	Slide 06.
Caro	A IMPORTÂNCIA DO CARTÃO PARA A SUA LOJA	Slide 07.
w card	PRINCIPAIS VANTAGENS DO CARTÃO PARA O CLIENTE	Slides 08 e 09.
Telaci mel	INFORMAÇÕES SOBRE O CARTÃO	Slide 10.
Conamis	PRODUTOS E SERVIÇOS	Slide 11.
	OFEREÇA E DIVULGUE O CARTÃO DA SUA LOJA	Slides 12 a 15.
W w w	MENÚ PRINCIPAL DO POS NA WEB	
	CHAVE LOGUIN E SENHA	
	CADASTRAMENTO DE PROPOSTA	
	PASSO 01 de 05: RESTRIÇÕES	Slide 19.

Alterar Senha do Usuário do Sistema POS



Clique sobre o botão Alterar Senha

- □Nunca revele sua senha, em hipótese alguma.
- □Ainda que qualquer pessoa se identifique como colaborador da T.I. da sua loja ou da DMCard. Informe imediatamente o consultor da DMCard e o Supervisor da sua loja.



Alterar senha do usuário POS







Clique no botão **Arquivos**

- Manuais
- □ Programas
- **□**Utilitários



Estabeleomento: UNISUPER UNIAS SUPERHIERCADO LTDA. Usuario: ONTESTE Ultimo Acesso: 0101/1900







Informamos que a DMCard não solicita sua senha de acesso pelo telefone em nenhuma situação. Sua senha é pessoal e qualquer dúvida falar direto com o consultor da sua loja.











Relatorios

Arquivos

Serviço de Atendimento so Cliente 12 2136-0100 Outras Regiões

0800 702 5004

www.dmcard.com.br



Manuais e Programas Utilitários



CONTRATOS

CONTRATO CARTAO - 48,88 KB

MANUAIS

TERMO DE RESPONSABILIDADE - 254,47 KB

UPDOC - MANUAL DE INSTALAÇÃO E UTILIZAÇÃO - DOC - 1.413,63 KB

UPDOC - MANUAL DE INSTALAÇÃO E UTILIZAÇÃO - PDF - 601, 24 KB

PROGRAMAS

UPDOC - SISTEMA PARA ANEXAR IMAGENS NA PAC

UTILITÁRIOS

ADOBE READER 10 BR

Manuais e Contratos para consulta e Impressão Arquivos e Programas

- ✓ Contrato de Aquisição do Cartão pelo consumidor.
- ✓ Termo de Responsabilidade do Lojista para receber cartões em loja.
- ✓ UP DOC Manual de Instalação e Utilização.

Programas

UPDOC - Sistema para digitalizar e anexar imagens na PAC.

Utilitários

Adobe Reader 10 BR

PROGRAMAS

✓ Baixe o arquivo UPDOC – Sistema para anexar imagens na PAC

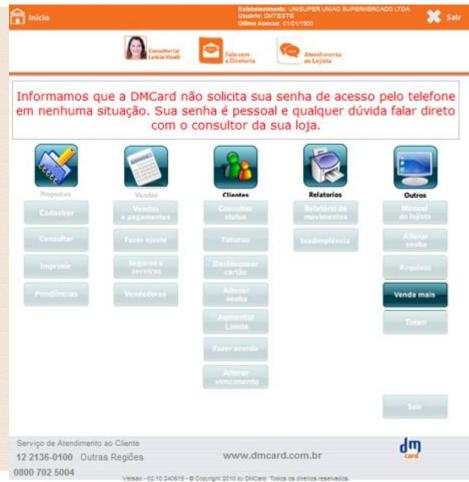
Instalar em computador que tenha no mínimo:

- ✓ 2 GB de memória RAM Windows 2007 (atualizado) ou 2008
- ✓ Processador Dual Core(com dois núcleos)
- ✓ Ferramenta Framework versão 3.5.
- ✓ Após digitalizar os documentos , clique no botão "Envia Documentos" ou no (F7).
- ✓ Se utilizar a opção Carregar Arquivo, salve o documento em JPEG.
- ✓ Obs.: O Sistema UpDoc não reconhece documentos salvos em PDF

Clique sobre o botão <u>Venda Mais</u>

☐ Em um único clique você terá às mãos as ferramentas que permitem conhecer, ouvir e satisfazer as necessidades dos consumidores que possuem um Cartão de Crédito com a **Sua** marca.



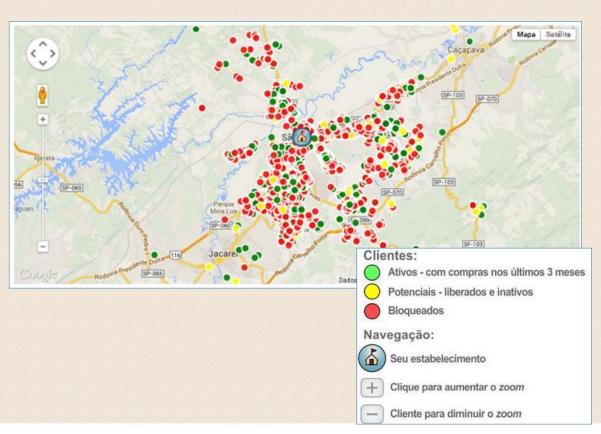


Você sabe onde estão os clientes que possuem o Cartão com a sua marca?





Veja onde estão seus clientes e direcionem suas ações de marketing.



Se você sabe onde moram os clientes que possuem o Cartão da sua loja, que ações tem tomado atualmente para fidelizalos?

Porque a quantidade de Bloqueados (em vermelhos) ao seu redor é tão grande?

Porque desbloqueou (em amarelo), comprou e parou de utilizar o cartão?

Está satisfeito com a quantidade de clientes ativos(verde)?

Dê um alô e Surpreenda seus clientes!





Surpreenda seus clientes com um telefonema.



mais...

Utilize diariamente esta poderosa ferramenta de vendas!

São 04 arquivos separados por temas, com sugestão de fala (script), contendo os nomes, telefones e endereços de seus e clientes.

- Telefone para Desejar Feliz Aniversário!
- -> Telefone e agradeça a fidelidade de seus Melhores Clientes!
- Telefone e Informe o Limite Disponível para comprar.
- Telefone para dizer que sentiu a falta dele, por qual motivo ele não esta comprando com o seu cartão e que o está esperando em sua loja.

98133-6834

mais..

É mais econômico e vantajoso utilizar o SMS para Campanha em Loja





Elabora campanhas instantâneas de baixo custo via SMS.

Solicite sua campanha de SMS		
Dados Solicitante		
Nome: TESTE		
Tel:		
Email:		
Defina o perfil dos clientes		
Sexo: Apenas Mulheres		
Idade: Até 25 Anos		
Status: Ativo		
Simule Custo		
Data de envio: 21/11/2014 Ex.: 01/01/1980		
(nome do cliente) o supermercado (nome da loja) deseja um feliz día dos pals para vocêl caracteres):		
"Atenção: Campanhas com valores abaixo de R\$50,00 serão cobradas via conciliação no repasse do fechamento. Caso necessite da emissão do boleto, será acrescida uma taxa de R\$4,00, neste caso, o boleto com vencimento para 20 dias será enviado ao e-mail do solicitante após a confirmação do pedido de campanha, assim como a nota fiscal. A solicitação deve ser feita com pelo menos 2 (dois) dias de antecedência a data de envio desejada. Ao confirmar, entraremos em contato para validação dos valores e texto da campanha."		
Voltar		

- → O SMS tem um resultado mais eficiente porque é enviado diretamente para o titular da conta;
- → É mais assertivo ao dizer a palavra mágica que todo consumidor adora : PROMOÇÃO!!!
- → Baixo investimento, custo bem menor que enviar mala direta;
- Ecologicamente correto, não utiliza papel como a mala Direta;
- Mais econômico, elimina o custo da criação do layout, impressão e CORREIOS!











Informamos que a DMCard não solicita sua senha de acesso pelo telefone em nenhuma situação. Sua senha é pessoal e qualquer dúvida falar direto com o consultor da sua loja.





Sair



0800 702 5004





Prevenção a fraudes



- → 85% dos fraudadores são do sexo masculino.
- → Em geral se apresentam bem vestidos, são bons argumentadores, falantes e simpáticos.
- → Procuram dificultar as confirmações de seus documentos, alegando credibilidade no mercado, tentando tirar o foco da ação do atendente.
- → Aceitam facilmente valores e taxas de juros.
- → Preferem produtos de fácil revenda, e agem preferencialmente em finais de semana e feriados.
- → Procuram conquistar a atenção e confiança das atendentes do SAC, operadoras de caixa, gerentes, e posteriormente aplicar o golpe,
- → Se apresentam com sorriso falso; conversa longa e amigável; dá explicações em excesso; apresentam os comprovantes solicitados (falsificados ou originais,
- → Tentam informar os números dos documentos sem apresentar à original;

Prevenção a fraudes



- → Só aceite documentos de identificação Originais (CNH, RG ou CPF)
- → Sempre pergunte os dados do cliente, mesmo com os documentos em mãos, pois um fraudador não lembra de todos os dados;
- → Observe atentamente o cliente e tente perceber se ele decorou um texto, hesitação nas respostas e nervosismo para apressar a aprovação da PAC são indícios de fraude;
- → Se o acompanhante do cliente começar a responder no lugar dele, volte a dirigir a pergunta para o titular.

Inverta a ordem das perguntas. Isto confunde o fraudador, pois ele costuma decorar na ordem do cadastro. *Ex: Pergunte o nome da mãe, depois o nome da empresa, depois a data de nascimento etc.*

Tente confirmar um dado errado. Isto deixa o fraudador na dúvida do que realmente está escrito no documento.

Ex: No documento, a data de nascimento do cliente é "12/jan/1980", mas você pergunta para ele: "Sua data de nascimento é 18/jan/1980?".

Ex: O nome da mãe do cliente é "Maria **Regina** dos Santos", mas você pergunta: "O nome da sua mãe é Maria **Renata** dos Santos?"

Canais de Comunicação com a DMCARD



☐ CHAT - ATENDIMENTO AO LOJISTA:

- Facilita e agiliza a comunicação entre o lojista e os Setores de Crédito , SAC da DMCard e a Recuperadora de Crédito (cobradora) LIBBERO.
- Responda a pesquisa de satisfação ao finalizar o atendimento. Sua opinião é muito importante para nós.
- Receba o diálogo do atendimento com as orientações e procedimentos fornecidos pelo Atendente da DMCard em seu email.

☐ CONSULTOR DE RELACIONAMENTO:

→ Responsável pelo atendimento pessoal e personalizado à sua loja nas resoluções do dia a dia envolvendo a operação com o cartão.

□ SAC:SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

→ Através do telefone (0800 702 5004).

☐ FALE COM A DIRETORIA:

Utilize esta ferramenta para relatar situações ocorridas em sua loja que estejam pendentes de resolução ou que não foram satisfatoriamente atendidas por outros canais de relacionamento da DMCard, como Consultores, Atendentes do CHAT e do 0800 7025004.



